
Legítima e intensa oferta de lotes en la periferia limeña

Legitimate and intense supply of lots in the outskirts of Lima

Oferta legítima e intensa de lotes na periferia de Lima

Jimena Ñiquen Castro-Pozo



Edición electrónica

URL: <http://journals.openedition.org/pontourbe/6724>

DOI: 10.4000/pontourbe.6724

ISSN: 1981-3341

Editor

Núcleo de Antropologia Urbana da Universidade de São Paulo

Referencia electrónica

Jimena Ñiquen Castro-Pozo, « Legítima e intensa oferta de lotes en la periferia limeña », *Ponto Urbe* [En línea], 24 | 2019, Publicado el 26 junio 2019, consultado el 04 junio 2020. URL : <http://journals.openedition.org/pontourbe/6724> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/pontourbe.6724>

Este documento fue generado automáticamente el 4 junio 2020.



This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.

Legítima e intensa oferta de lotes en la periferia limeña

Legitimate and intense supply of lots in the outskirts of Lima

Oferta legítima e intensa de lotes na periferia de Lima

Jimena Ñiquen Castro-Pozo

NOTA DEL EDITOR

Versão original recebida em / Original Version 10/01/2019

Aceitação / Accepted 15/04/2019

El mercado de suelo como motor de la expansión en la periferia limeña

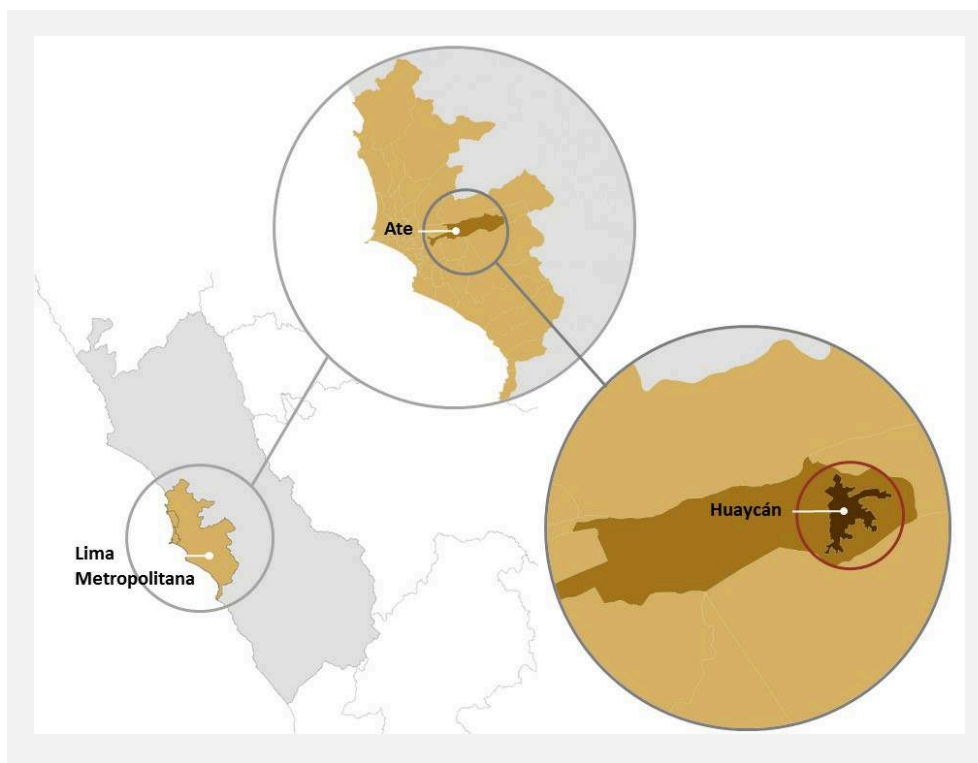
- 1 Lima ha sido una ciudad cuya expansión se ha caracterizado por las invasiones de terrenos de los sectores populares conformados por migrantes de zonas rurales. Dicho modelo de urbanización (barriadas) primó a mediados del siglo anterior; sin embargo, se sostiene que el modelo económico liberal y reformas políticas que surgen tras las crisis económicas y políticas del país han derivado en modificaciones en las formas de producción de la ciudad.
- 2 Actualmente, la periferia de Lima se consolida y, a su vez, se expande a partir de las reglas del mercado neoliberal y la ausencia de una política de vivienda social. Siguiendo el modelo caleidoscópico de las ciudades latinoamericanas (Abramo 2012), se distinguen dos sub-mercados. Por una parte, en relación con los procesos de consolidación en estas zonas (i.e. acceso a servicios básicos, y aparición de equipamientos públicos y comerciales), se destaca el sub-mercado de alquileres que se sostiene en una economía de proximidad. Por otra parte, en lo que respecta a la expansión de la urbanización en

la periferia, aparece el sub-mercado de loteo basado en una economía de reproducción de costes.

- 3 Este artículo se enfoca en el sub-mercado informal de loteos de Lima. Así, se busca una aproximación al proceso en el que prima la lógica de mercado en conjunción con la lógica de necesidad que en su momento permitió el surgimiento de las barriadas (Abramo 2012). Si bien algunas investigaciones reconocen que las dinámicas de compra y venta han existido desde el origen de las barriadas, en la actualidad destaca como principal modalidad de acceso a la tierra en zonas de expansión (Calderón 2016 [2005]).
- 4 Por lo pronto, las investigaciones se han enfocado en la caracterización de los grandes cambios estructurales que han permitido no sólo la primacía del mercado de suelo sino de actividades informales y delictivas tales como el tráfico de terrenos. Asimismo, se ha empezado a caracterizar a algunos actores claves como los promotores de la mercantilización de lotes. Julio Calderón (2016) plantea que el mercado informal e ilegal de tierras ha cobrado mayor vigencia en el proceso de urbanización a partir de cambios en la organización política del territorio (descentralización), las políticas urbanas neoliberales y la organización delictiva de los actores sociales. Nekson Pimentel (2017) ha realizado uno de los pocos esfuerzos en caracterizar los actores involucrados en el tráfico de tierras. Él visibiliza relaciones clientelares entre actores políticos y los moradores que son mediados por los “subalternos autónomos”, actores con una lógica individualista y racional que buscan el beneficio propio y no deben lealtad a los actores políticos.
- 5 Los escasos estudios sobre el tema abren preguntas sobre la participación de los actores sociales en las transacciones que se realizan en el mercado informal de suelo. Ellos buscan beneficiarse dentro del mercado ya sea a través del valor de uso o el valor de cambio de la vivienda y/o suelo. El presente artículo es parte de una investigación más amplia en la que se caracterizan y explican las prácticas de un grupo particular de actores sociales (familias fundadoras) en el mercado informal de suelo (Ñiquen 2018). El objetivo que se desarrollará a continuación es describir la oferta del mercado informal de suelo que existe en Huaycán y la legitimación que posee la adquisición de terrenos para el grupo social al cual me aproximé en la etnografía: las familias fundadoras de una zona consolidada.

Entender la cotidianidad y el sentido de la acción a través de la etnografía

- 6 Para caracterizar el sub-mercado de loteo en Huaycán y explicar el sentido que se le otorgan a las transacciones que vitalizan dicho fenómeno, se realizó un estudio de caso pues permite comprender relaciones complejas que explican con mayor profundidad un fenómeno específico (Alexander y Bennet, 2005). El caso escogido fue la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán, uno de los pocos proyectos de ocupación de la periferia que fue planificado durante el gobierno municipal de izquierda en 1984 (ver Ilustración 1).



UBICACIÓN DE HUAYCÁN A NIVEL DE LIMA METROPOLITANA

Fuente: Ñiquen (2018)

- 7 Huaycán pertenece a Ate, un distrito ubicado al este de Lima que ocupa el cuarto lugar entre los que poseen mayor concentración de barrios populares, con poco más de medio millón de habitantes. Específicamente en Huaycán residen aproximadamente 130 000 habitantes, el 27% de la población del distrito, según los datos recogidos por el Programa Barrio Mío (2014). Asimismo, se estima que 87 000 personas residen en zonas formales y 43 000 vivirían en las ampliaciones ya descritas. De este caso, es importante destacar la transformación en la producción del suelo urbano, de una manera planificada a otra en la que priman las lógicas de mercado. Y, en segundo lugar, el notable incremento de habitantes y de la demanda de suelo de las nuevas generaciones.
- 8 Son diversos los actores sociales los que se involucran en el mercado informal de suelo, principalmente en sus roles como residentes y dirigentes de alguna organización local (Ramírez Corzo 2017). Entre ellos, se escogió como unidad de análisis a las familias fundadoras. Ellas residido durante 34 años en el lugar y han experimentado el proceso de transición hacia el mercado informal de suelo. En ese sentido, conocen el proceso de ocupación a través de la invasión y se adaptan a los nuevos mecanismos de acceso al suelo, motivadas por la necesidad de vivienda de las segundas generaciones. Además, se opta por tomar en cuenta a la unidad familiar en vez de abordar a los miembros de la primera y segunda generación por separado pues el acceso al suelo o a una nueva residencia suelen involucrar a todos los miembros.
- 9 Las familias fundadoras que participaron de este estudio pertenecen a una misma manzana o unidad comunal de vivienda (UCV), que son las unidades básicas de la organización territorial de Huaycán. Se escogió la UCV 83, pues permitiría abordar a un grupo más homogéneo que ha compartido experiencias y condiciones similares a lo

largo de sus biografías. Este espacio pertenece a la zona “E” una de las que fueron ocupadas durante el primer año de fundación.



UBICACIÓN DE LA UCV 83 DE LA ZONA E DE HUAYCÁN

Fuente: Ñiquen (2018)

- 10 Para comprender cómo estas familias participan de los procesos de producción de la ciudad en las zonas de expansión de Huaycán se planteó una metodología basada en el enfoque biográfico y la etnografía. De esa manera fue posible la aproximación de la dinámica cotidiana de Huaycán y los sentidos que los actores sociales otorgan a sus acciones dentro del sub-mercado de loteo.
- 11 Asimismo, la investigación tuvo dos etapas de campo principales. La primera se realizó entre mayo y junio de 2016. Durante este periodo se realizaron visitas continuas que estuvieron orientadas a entrevistar a los miembros de las familias. Sin embargo, se identificaron deficiencias en este trabajo. En primer lugar, los miembros de la segunda generación mostraban mayor desconfianza y disponibilidad para participar de la investigación, por ello empecé a sentir la necesidad de residir en Huaycán con el objetivo de hacerme conocida entre ellos y poder realizar entrevistas durante las noches, momento en el que la mayoría de miembros de esta generación permanecían en sus viviendas. Un segundo motivo fue la detección de familias que accedían a lotes y se involucraban en procesos similares al de tráfico de tierras. En ese sentido, intuía que los discursos con los que las familias fundadoras legitimaban sus prácticas ocultaban otro tipo de intereses, orientados al beneficio económico a través de la especulación y acumulación.
- 12 La segunda etapa de trabajo de campo se realizó entre mayo y julio de 2017. Residí en el lugar durante un mes, lo cual me permitió reforzar relaciones de confianza para

obtener mejor información con las entrevistas, involucrarme de mejor manera con cada una de las familias, especialmente con aquellas vinculadas al acceso sistemático a lotes en zonas de expansión. Además, fue posible comprender la vida cotidiana de los habitantes de Huaycán, la estructura urbana en la que se desenvuelven e, incluso, cómo el acceso a lotes está presente en dicha cotidianidad.

- 13 A continuación, se presentan las formas de acceso a lotes identificadas en Huaycán a partir del trabajo etnográfico. En segundo lugar se describe el caso de las familias fundadoras que obtienen terrenos en zonas de expansión. Por último, se presentan los discursos que legitiman dicha práctica.

El acceso a terrenos en la vida cotidiana de los habitantes de la periferia de Lima

- 14 Durante mi trabajo de campo en Huaycán pude identificar tres tipos de acceso a lotes. A través de conversaciones con vecinos, funcionarios y dirigentes, o de mi experiencia comprendí que mi objeto de estudio no era una práctica eventual de los habitantes sino que en un espacio como la “ciudad popular”, el acceso al suelo se presenta cotidianamente de diferentes maneras. No obstante, debo reconocer que mi aproximación a la caracterización del sub-mercado de loteo en Huaycán ha sido limitada por el carácter etnográfico de mi aproximación pues estuvo orientada a comprender a un grupo social específico y sus prácticas más que a una caracterización general del mercado informal de suelo.
- 15 Los “tipos” que se describirán a continuación responden a las maneras a través de las cuales se presenta la oferta del sub-mercado de loteo. Se toman en cuenta las transacciones en las que los actores sociales (demanda) se involucran, mas no en el proceso a través del cual la tierra de Huaycán se convierte en un bien mercantil. El proceso de mercantilización de la tierra es más complejo en el que aparecen múltiples actores, instituciones y arreglos.
- 16 La primera forma en que se oferta la tierra es a través de empresas inmobiliarias. Es común, por ejemplo, que durante el aniversario de Huaycán, en medio de los grandes tumultos, uno de los principales volantes que se difunden pertenecen a empresas que ofrecen lotes en zonas de expansión. En una ocasión, tuve la oportunidad de ser abordada por una vendedora mientras salía de Huaycán. Ofreció lotes a una pareja y luego a mí, a pesar de que todos en el vehículo escucharan sus ofertas.
- [...] Tenía la esperanza de que me ofreciera lotes a mí también. Hicimos contacto visual y, de pronto, empezó. Me dispuse a mi rol de potencial cliente y ella al suyo, de vendedora. Me contó que cada uno vale 20 mil soles y que son de 200 m². Entre los argumentos que usó para convencerme dijo algo así como “Señorita, póngase a pensar de aquí a unos años cuánto va a costar... Día a día aumenta el precio, es una buena inversión. Sobre todo, porque en cuatro o cinco meses van a hacer una carretera... Además, está bonito el terreno, es planito”.
- [...] Me dijo que no me preocupara, que todo estaba en regla y que los tratos se realizaban por vía notarial. Comentó que sabía de casos en los que gente había sido estafada, ‘me cuentan un montón de historias’, que habían puesto dos mil o tres mil [soles] y que habían perdido toda la inversión. Me aseguró que la empresa es propietaria del terreno y que era seguro [...] (Ñiquen 2018).
- 17 Esa situación muestra una dinámica de compra directa de lotes o viviendas. Esto corresponde a la transacción con una empresa que otorga título de propiedad sobre el

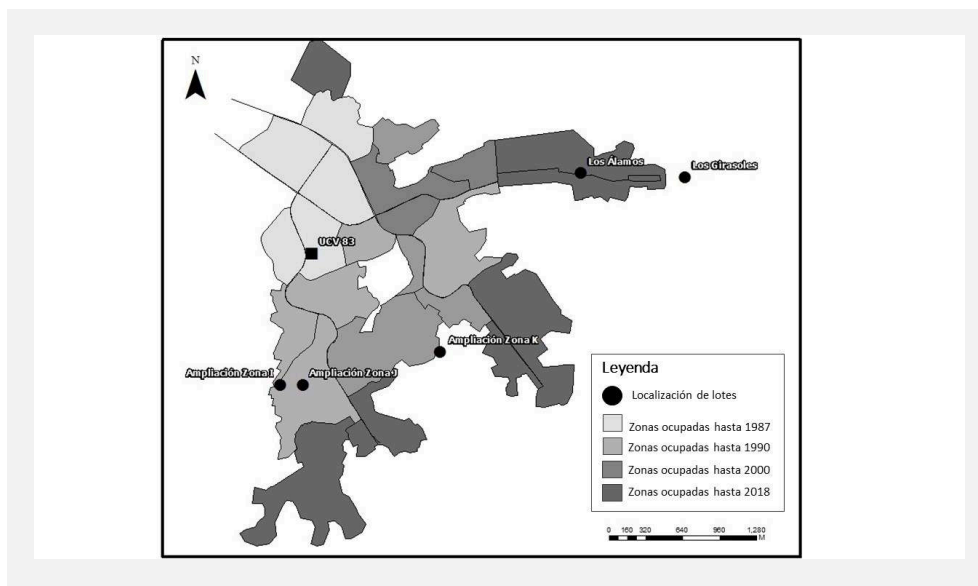
lote. Lo importante de este tipo de acceso radica en la intensificación de la oferta de terrenos con títulos de propiedad de manera frecuente en los principales espacios públicos como las principales avenidas y la plaza central. Para comprender mejor esa idea, propongo que el lector imagine los primeros anillos de Lima, donde la principal oferta consta de la venta de departamentos y alquileres de pisos. Ahí se observan letreros y logos de empresas en construcciones densificadas y se supone que los interesados acudirán a ellas. En la periferia sucede lo contrario. No sólo se ven letreros, también entregan volantes e incluso ofrecen lotes mientras uno se desplaza; es decir, no se espera que los interesados acudan sino que se ofrece la tierra constantemente.

- 18 La segunda forma es el tráfico de terrenos, que colinda con lo delictivo. Si bien no hemos podido conocer a profundidad las características de esta dinámica, a través de algunos relatos se ha identificado que además de bandas delictivas existen dirigentes dedicados al tráfico. Se conoce que los actores involucrados cobran para tramitar el acceso al suelo, y que para ello utilizan armas y sicarios para amenazar a familias o dirigentes. Este tipo de acceso al suelo es reconocido por los residentes como uno de los principales problemas de Huaycán (Argüelles 2017), principalmente porque presencian episodios de violencia hacia las personas involucradas en la dirigencia o como socios. Entre las familias de la UCV 83, una fundadora ha experimentado persecución por parte de traficantes. Ello también es reconocido por sus vecinos quienes identifican que “ya no sale de su vivienda sola”.
- 19 Por último, se identifica el acceso a lotes por *mínima organización y alta negociación*. Los demandantes se organizan en asociaciones de vivienda (con pocos integrantes) para acceder a terrenos, lo cual es posible porque tienen contacto con dirigentes que promueven proyectos de ocupación. Bajo esta dinámica, se presentan dos posiciones de poder diferentes que permiten acceder al suelo: dirigentes y socios. Los socios se caracterizan por integrar la demanda del suelo; es decir, su presencia es necesaria para tramitar la ocupación de determinada área de expansión con las autoridades locales y nacionales. Por otro lado, los dirigentes asumen la realización de trámites y negociaciones con los actores ya mencionados. Las familias fundadoras, en quienes se enfocó el estudio, se involucraron en este tipo de acceso al suelo (Ñiquen 2018).
- 20 A modo de síntesis, los tres tipos posibilidades de acceso a lotes en zonas de expansión muestran diferencias que no suelen tomarse en cuenta a la hora de caracterizar el mercado de suelo. La compra de terrenos a través de empresas formales muestra una oferta segura y constante de acceso a la tierra. El tráfico de tierras de muestra en la cotidianidad de Huaycán como un problema y una situación no deseada por las estafas y la violencia que derivan de esa actividad. Estos dos tipos se presentan como situaciones cotidianas para los habitantes de Huaycán en las que se distingue que ellos conforman la demanda y las empresas y traficantes, la oferta. El último tipo, de mínima organización y máxima negociación, aparece como una forma de acceso “directo” a la tierra, por lo que el límite entre ser parte de la demanda y convertirse en un agente especulador se hace difuso.

Las familias fundadoras: entre la demanda y la promoción del mercado de suelo

- 21 Entre las 12 familias fundadoras de la UCV 83 que participaron del estudio, se identificaron 7 que accedieron a lotes en zonas de expansión (ver Ilustración 3). Los

miembros de las familias fundadoras, de primera o segunda generación, tuvieron un rol protagónico pues se involucraron en la realización de trámites en la mayoría de ocasiones por lo que se involucraban en las juntas directivas –un rol más activo que el de un típico socio-. Los fundadores tenían cierta ventaja en tanto ya habían pasado por el proceso de adquisición de lotes. En ese sentido, reconocían que con mejor información y favores de dirigentes o funcionarios podrían beneficiarse de terrenos mejor localizados o más amplios que aquellos que se habilitaron y consolidaron como viviendas en la UCV 83.



UBICACIÓN DE TERRENOS EN ZONAS DE EXPANSIÓN

FUENTE: ÑIQUEN 2018

- 22 A partir de las entrevistas a profundidad y conversaciones informales se pudo conocer cómo funciona este tipo de acceso a lotes. A continuación, se presenta el caso de Flor, quien fue una de las primeras en involucrarse pues conocidos le pasaron la voz para ser parte de la asociación de vivienda que buscaba crear “Los Álamos” en el año 2002. Ella no estuvo convencida de involucrarse pues sabía que implicaba inversión de tiempo y dinero; sin embargo, la convencieron aludiendo a posibles situaciones que debía prevenir, como el desempleo de alguno de los miembros, enfermedades o embarazos no planificados.
- 23 Flor decidió participar. Primero le comentaron que se trataba de un terreno para implementar un criadero de chanchos. Ella ya había tenido experiencia en ese tipo de negocios así que significaba una posibilidad de trabajo para ella. Si bien comenzaron los trámites como parte de la asociación de vivienda, tuvieron problemas con la zonificación. Dicha situación se solucionó a partir de un proceso de negociación de los asociados y dirigentes, quienes finalmente consiguieron lotes de uso residencial.
- 24 Para garantizar la posesión del lote, los fundadores no han invertido tanto dinero a diferencia del primer tipo de acceso. Ellos pagan inscripciones y a funcionarios públicos para que garanticen la posesión legal de los terrenos. No obstante, el principal recurso que invierten es el tiempo, para organizar papeles, presentarlos a las instancias correspondientes. Flor negoció desde su posición como dirigente junto a los demás miembros de su junta directiva y pagó a los funcionarios con el fin de adquirir el título

y un mayor beneficio del terreno como la ubicación en una avenida principal y un mayor tamaño.



LOTE DE MARLYN EN UNA AVENIDA PRINCIPAL DE "LOS ÁLAMOS"

FUENTE: ÑIQUEN 2018

La legitimación del acceso al suelo: la lógica del “por si acaso”

- 25 Siguiendo con el caso de Flor, se debe precisar que en la actualidad ella y su pareja siguen adquiriendo lotes, a pesar de que han conseguido una propiedad en zonas de expansión para cada uno de sus cuatro hijos e incluso estén habilitados para la residencia (ver Ilustración 4). Se han involucrado de manera sistemática en este tipo de prácticas de modo que su objetivo no es sólo garantizar lotes para su familia, sino acumularlos para venderlos eventualmente.
- 26 Durante el 2016, ella y otras fundadoras narraban el proceso de adquisición de los lotes como una práctica orientada al bienestar de sus hijos en tanto se garantizaba una propiedad para ellos que eventualmente podría ser utilizada cuando formaran una familia. Se manifestaba una alta preocupación por un posible embarazo de sus hijas y por eventuales situaciones de desempleo que pudieran obligar a la familia a vender el lote. Así, se justificaba su involucramiento a partir de la “lógica del por si acaso” (Ñiquen 2017).
- 27 Sin embargo, tal como advertimos en párrafos anteriores, algunas de las siete familias involucradas adquirirían una mayor cantidad de predios que el número de hijos que tenían. Estas situaciones las conocí mediante las familias que no estaban involucradas en ese tipo de prácticas. De hecho, quienes eran más cercanos a mí, en tanto solían presentarme a los demás vecinos o con quienes sostenía más conversaciones informales, manifestaban abiertamente su desacuerdo con ese tipo de prácticas. Esto se debía a que estaban vinculados a la planificación inicial de Huaycán ya que habían tenido cargos dirigenciales y de fiscalización.

- 28 Tomando en cuenta mis vínculos dentro de la UCV 83, fue consciente sobre mi posición y los prejuicios que había de mi opinión sobre la adquisición de lotes. En ese sentido, durante la primera etapa de trabajo de campo, los fundadores involucrados en el tráfico evadieron muchas de mis preguntas y utilizaron un discurso legítimo sobre dichas prácticas: la lógica del por si acaso.
- 29 En el 2017, intenté separarme del grupo de familias que generaban esos prejuicios sobre mí y procuré acercarme a aquellas que no eran totalmente sinceras conmigo. Acudir en compañía de un dirigente que necesitaba un terreno en zona de expansión me permitió presenciar cómo la familia de Flor ofrecía avisarle cuando tuvieran “lotes disponibles”. Esa situación me permitió recoger discursos sobre el interés económico que tuvieron los miembros de las familias fundadoras para invertir tiempo y esfuerzo en la posesión formal de los lotes pues hicieron explícitos los cálculos sobre el precio del suelo y las expectativas por vender los terrenos cuando la inversión realizada se multiplicara significativamente.
- 30 Estas situaciones develan cómo la lógica del “por si acaso” es el discurso legítimo para las familias que ejercen estas prácticas y las que no, pues “comprenden” que sus vecinos lo llevan a cabo con el propósito de beneficiar a su descendencia, algo que las familias que no han accedido a lotes también realizarían si tuvieran la oportunidad. Así, este discurso disimula los intereses económicos y la especulación que las familias fundadoras realizan sobre los predios que adquieren, que, para algunos son mejores que un banco pues aumentan de precio rápidamente si están bien ubicados.

Reflexiones finales

- 31 Los tres tipos de acceso al suelo propuestos muestran una mirada al mercado del suelo desde los agentes que demandan la posesión de la tierra. En primer lugar, se ha mostrado la intensidad de la oferta de lotes y cómo se manifiesta en la cotidianidad de Huaycán. Dicha situación abre preguntas sobre por qué la compra-venta de lotes se ha convertido en una práctica tan recurrente, la factibilidad de la venta de la tierra de la periferia, quiénes constituyen la demanda de este intenso mercado, cuáles son las modalidades preferidas, entre otras.
- 32 Asimismo, se ha mostrado la factibilidad de que los agentes sociales se conviertan en promotores del mercado de acceso al suelo. Siendo así, ha sido pertinente mostrar cómo se justifica y legitima dicha práctica. El interés económico y la especulación no se hacen explícitas, sino se acude al discurso del “por si acaso” a través del cual se busca empatía por las situaciones de incertidumbre que pueden experimentar las familias. De esa manera, el acceso a la tierra y la especulación sobre ella no se muestran como negocio, sino como un medio útil para prevenir circunstancias adversas para grupos sociales de origen pobre.

BIBLIOGRAFÍA

- ABRAMO, Pedro. 2012 "La ciudad com-fusa: mercado y producción de la estructura urbana en las grandes metrópolis latinoamericanas". In: EURE Revista latinoamericana de estudios urbano regionales, v.38, n.114, pp. 35-69.
- ALEXANDER, George. & BENNET, Andrew. 2005. Case studies and theory development in the social sciences. Cambridge: Harvard University Press.
- CALDERÓN, Julio. 2016 [2005]. La ciudad ilegal. Lima en el siglo XX. Lima: Punto Cardinal.
- ÑIQUEN, Jimena. 2017. "De la necesidad a la acumulación: estrategias residenciales de las familias fundadoras de la periferia de Lima". In: Miradas sobre el hábitat popular en el Perú. Bulletin de l'Institut français d'études andines, v.46, n.3, pp. 453-469.
- ÑIQUEN, Jimena. 2018. Entre la necesidad y la acumulación. Una aproximación al rol del suelo y la vivienda en los procesos de reproducción y movilidad social de los sectores populares. El caso de las familias fundadoras de Huaycán, Lima. Lima: PUCP.
- PIMENTEL, Nekson. 2017. Subalternos Autónomos. Transformaciones periurbanas y tráfico de tierras en el contexto de una sociedad de mercado: Carabayllo, Lima. Lima: UNMSM.
- RAMÍREZ CORZO, Daniel. 2017. "La construcción del espacio en las nuevas barriadas: objetos fragmentados / acciones dislocadas. Estudio etnográfico en los barrios de Lomo de Corvina en Villa El Salvador, Lima". In: Miradas sobre el hábitat popular en el Perú. Bulletin de l'Institut français d'études andines v.46, n.3. pp. 431-452

RESÚMENES

Este artículo describe las dinámicas del mercado informal de suelo a partir de los actores sociales que residen en la periferia de la ciudad de Lima. El ejercicio etnográfico y su respectivo análisis hacen referencia al caso de Huaycán, un asentamiento planificado fundado en 1984 que en la actualidad presenta altos niveles de crecimiento poblacional. En primer lugar, se reconoce que la oferta de terrenos en el lugar se ha intensificado, por lo que constituye parte importante de la cotidianidad de los habitantes. Asimismo, se muestra que los actores que constituyen la demanda pueden convertirse en promotores del mercado de suelo. De ahí que sea pertinente presentar los discursos a través de los cuales se legitima la mercantilización del suelo.

This article describes the dynamics of the informal land market based on social actors residing in the periphery of the city of Lima. The ethnographic exercise and its respective analysis refer to the case of Huaycán, a planned settlement founded in 1984 that currently has high levels of population growth. First, it is recognized that the supply of land in the place has intensified, so it is an important part of the daily life of the inhabitants. It also shows that the actors that constitute the demand can become promoters of the land market. Hence, it is pertinent to present the discourses through which the commodification of the land is legitimized.

Este artigo descreve a dinâmica do mercado informal de terras baseada em atores sociais residentes na periferia da cidade de Lima. O exercício etnográfico e suas respectivas análises referem-se ao caso de Huaycán, um assentamento planejado fundado em 1984 que atualmente apresenta altos níveis de crescimento populacional. Em primeiro lugar, reconhece-se que a oferta de terra no local se intensificou, por isso é uma parte importante do cotidiano dos habitantes.

Também mostra que os atores que constituem a demanda podem se tornar promotores do mercado de terras. Por isso, é pertinente apresentar os discursos através dos quais a mercantilização da terra é legitimada.

ÍNDICE

Keywords: ethnography, informal land market, expansion of the city, daily life, legitimation

Palabras claves: etnografía, mercado informal de suelo, expansión de la ciudad, vida cotidiana, legitimación

Palavras-chave: etnografia, mercado informal de terras, expansão da cidade, vida cotidiana, legitimação

AUTOR

JIMENA ÑIQUEN CASTRO-POZO

Licenciada en Sociología por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Miembro del Grupo Interdisciplinario de Investigación en Ciudades y Territorios Urbanos y pre-docente en la Pontificia Universidad Católica del Perú.